

CRM (Vendas e Funil)

Resultado comercial por funil e vendedor.

- [Ver total de vendas e valor por funil](#)
- [Analisar desempenho por vendedor](#)
- [Acompanhar a taxa de conversão entre etapas](#)

Ver total de vendas e valor por funil

Veja quantos negócios você fechou e quanto isso representa em valor, filtrando por funil e período.

📖 Este recurso faz parte do módulo **Atendimento**. Se ele não aparecer na sua conta, fale com o administrador para ativá-lo. Veja [Entender planos, módulos e o que está incluído](/books/comece-por-aqui/page/entender-planos-modulos-e-o-que-esta-incluido).

Objetivo

Consultar total de vendas, valor vendido e valor perdido por funil.

Pré-requisitos

- Módulo **Atendimento** ativo
- Negociações marcadas como ganhas ou perdidas no período

Tempo estimado

2 minutos.

Caminho de acesso

Relatórios → **CRM**

Passo a passo

1. Abra **Relatórios** → **CRM** e fique na aba **Geral**.
2. No topo, use o filtro **Funil** para escolher um funil específico ou deixar **Funil: Todos**, e ajuste o **Período** no calendário.

 **PRINT** — Aba **Geral** dos relatórios de CRM com os cartões **Valor em vendas** e **Valor em perdas** e o filtro **Funil** em destaque.

3. Leia os cartões de resumo: **Leads no período**, **Tempo médio p/ venda**, **Leads perdidos** e **Taxa de conversão**.
4. Veja os dois cartões grandes: **Valor em vendas** (com a quantidade de negócios ganhos) e **Valor em perdas** (com a quantidade de negócios perdidos).
5. No bloco **Resumo do período**, confira **Leads**, **Vendas**, **Perdas**, **Conversão**, **Ticket médio** e **Tempo médio**.

Resultado esperado

Os valores em reais e as quantidades refletem os negócios ganhos e perdidos no funil e período escolhidos.

Erros comuns

- **Sintoma:** o **Valor em vendas** está zerado mesmo com negócios ganhos. **Solução:** confirme que as negociações têm valor preenchido e que foram marcadas como ganhas dentro do período.
- **Sintoma:** aparece "Sem dados no período". **Solução:** amplie o **Período** ou troque o filtro de **Funil**.

Artigos relacionados

- [Acompanhar a taxa de conversão entre etapas](#)
- [Analisar desempenho por vendedor](#)
- [Abrir o detalhe da negociação \(histórico, tarefas, produtos\)](#)

Analisar desempenho por vendedor

Compare o desempenho da equipe de vendas e abra a ficha de cada vendedor com leads, propostas e vendas.

☐ Este recurso faz parte do módulo **Atendimento**. Se ele não aparecer na sua conta, fale com o administrador para ativá-lo. Veja [\[Entender planos, módulos e o que está incluído\]](#)(/books/comece-por-aqui/page/entender-planos-modulos-e-o-que-esta-incluido).

Objetivo

Analisar o desempenho individual e comparativo dos vendedores.

Pré-requisitos

- Módulo **Atendimento** ativo
- Negociações com vendedor responsável no período

Tempo estimado

3 minutos.

Caminho de acesso

Relatórios → CRM → Vendedor

Passo a passo

1. Abra **Relatórios** → **CRM** e clique na aba **Vendedor**.
2. Deixe o filtro em **Geral (todos vendedores)** para ver os comparativos: **Leads vs Propostas vs Vendas** e **Taxas de conversão** (Leads → Propostas e Propostas → Vendas).
3. Na tabela **Desempenho por vendedor**, confira as colunas **Total de Leads**, **Propostas Apres.**, **Vendas Realizadas**, **Tx Leads/Prop.** e **Tx Prop./Vendas**.

 **PRINT** — Aba **Vendedor** com a tabela **Desempenho por vendedor** e o seletor **Vendedor** no topo.

4. Para ver um vendedor isolado, escolha o nome no seletor **Vendedor** (ou clique na linha dele na tabela). Abre a ficha com **Total de Leads**, **Propostas Apresentadas**, **Vendas Realizadas**, as taxas de conversão e o gráfico **Funil do vendedor**.
5. Na aba **Geral**, o **Ranking de vendedores** ordena a equipe pelo valor vendido.

Resultado esperado

Você compara os vendedores lado a lado e consegue abrir a ficha detalhada de qualquer um deles.

Erros comuns

- **Sintoma:** um vendedor não aparece na lista. **Solução:** ele só entra se tiver negociações atribuídas ou criadas no período selecionado.
- **Sintoma:** a taxa Propostas → Vendas está zerada. **Solução:** confirme que as propostas foram registradas nas negociações (veja [Gerar uma proposta a partir da negociação](#)).

Artigos relacionados

- [Ver total de vendas e valor por funil](#)
- [Acompanhar a taxa de conversão entre etapas](#)
- [Gerar uma proposta a partir da negociação](#)

Acompanhar a taxa de conversão entre etapas

Descubra em quais etapas do funil você mais ganha e onde os negócios travam.

📖 Este recurso faz parte do módulo **Atendimento**. Se ele não aparecer na sua conta, fale com o administrador para ativá-lo. Veja [Entender planos, módulos e o que está incluído](/books/comece-por-aqui/page/entender-planos-modulos-e-o-que-esta-incluido).

Objetivo

Acompanhar a taxa de conversão de cada etapa do funil.

Pré-requisitos

- Módulo **Atendimento** ativo
- Negociações movimentadas entre etapas no período

Tempo estimado

2 minutos.

Caminho de acesso

Relatórios → CRM → Geral

Passo a passo

1. Abra **Relatórios** → **CRM**, aba **Geral**. Escolha o **Funil** e o **Período** no topo.
2. Veja o gráfico **Taxa de conversão por etapa** — a quantidade de leads e a taxa de conversão em cada etapa do funil.

🖨️ **PRINT** — Bloco **Taxa de conversão por etapa** com o gráfico de barras e a tabela **Etapa / Leads / Vendas / Taxa de conversão**.

3. Abaixo do gráfico, a tabela lista **Etapa, Leads, Vendas e Taxa de conversão** de cada etapa. As taxas ganham cor conforme o desempenho.
4. No gráfico **Leads por etapa** você vê a distribuição atual das negociações entre as etapas.
5. Na aba **Vendedor**, o gráfico **Taxas de conversão** mostra as conversões Leads → Propostas e Propostas → Vendas por vendedor.

Resultado esperado

Você identifica as etapas com maior e menor conversão e onde concentrar esforço.

Erros comuns

- **Sintoma:** todas as etapas mostram 0%. **Solução:** no período não houve negócios ganhos naquelas etapas; amplie o **Período**.
- **Sintoma:** uma etapa aparece com muitos leads e nenhuma venda. **Solução:** é onde os negócios estão parando — revise o acompanhamento dessa etapa.

Artigos relacionados

- [Ver total de vendas e valor por funil](#)
- [Analisar desempenho por vendedor](#)
- [Mover negociações entre etapas do funil](#)